

Mg. Lic. Emiliano A. Abadi

Automatización con IA aplicada a Ventas y Administración

Fundamentos y prompts



El punto de partida: menos trabajo repetitivo

La IA generativa no es solo para "hacer contenido". Su contenido". Su valor real en ventas y administración administración es el ahorro de tiempo.

- ✓ Optimizar procesos que hoy consumen tu jornada.
- ✓ Reducir la carga de tareas mecánicas y aburridas.
- ✓ Ganar foco para lo que realmente aporta valor.



-50%

Tiempo en tareas operativas

Basado en la automatización asistida de flujos simples.

¿Qué es la IA generativa?

Sistemas que producen textos, resúmenes, tablas e ideas a partir de una instrucción y del instrucción y del contexto que les proporcionamos.

● Cómo funciona

Funciona como un asistente muy rápido que leyó muchísimo material, material, pero no conoce tu empresa por defecto. Necesita que lo guíes. lo guíes.

! Importante

Puede "alucinar" (inventar datos) o equivocarse. Sus respuestas son borradores que siempre deben ser validados por una persona.

Una herramienta para empezar

ChatGPT
COMUNICACIÓN Y CREACIÓN

Redactá propuestas, emails y respuestas para avanzar conversaciones con clientes.

Ventas · Marketing · Administración

Claude
LECTURA Y ANÁLISIS

Sintetizá briefs, documentos y reportes; convertí información extensa en próximos pasos.

Análisis · Contenido · Operaciones

Gemini
IDEAS Y PRODUCTIVIDAD

Explorá campañas, prepará borradores y organizá tareas de trabajo con IA.

Marketing · Ideas · Gestión

Microsoft Copilot
TRABAJO EN MICROSOFT 365

Agilizá borradores de documentos, presentaciones, hojas de cálculo y correos.

Ventas · Reportes · Administración

Manus
TAREAS DE VARIAS ETAPAS

Delegá investigaciones y flujos de trabajo para convertir objetivos en entregables.

Investigación · Marketing · Procesos

Perplexity
BÚSQUEDA CON FUENTES

Revisá tendencias y competidores con respuestas enlazadas a sus fuentes.

Ventas · Mercado · Marketing

Consejo práctico: Aunque hoy te muestro varias herramientas, si no tenés experiencia, te recomiendo empezar con una sola, familiarizarte con ella y explorar sus posibilidades. ¡Siempre hay tiempo para incorporar otras!

Tres formas de aplicar IA en el trabajo

Automatizar

Tareas repetitivas que se hacen casi solas.

- *Clasificar correos de clientes por motivo: cotización, reclamo o soporte.*
- *Cargar en una planilla los datos de los pedidos que llegan por mail.*

Simplificar

Convertir lo complejo en algo claro.

- *Pasar una ficha técnica de 20 páginas a un resumen comercial.*
- *Explicarle una norma o un contrato al cliente en lenguaje simple.*

Acelerar

Hacer en minutos lo que antes llevaba una hora.

- *Redactar el primer borrador de un informe de ventas trimestral.*
- *Armar el borrador de un mail de seguimiento de presupuesto.*

¿Con qué tarea conviene empezar?

Elegí una tarea que sea fácil de probar, revisar y mejorar.

1

Repetitiva

La hacés seguido y te quita tiempo operativo.

2

Reglas claras

Podés explicar fácilmente cómo debería hacerse.

3

Bajo riesgo

Si hay un error, se puede corregir sin consecuencias graves.

4

Verificable

Podés revisar rápido si el resultado es correcto.

EJEMPLO · VENTAS / ADMINISTRACIÓN

Mail de seguimiento

En vez de escribirlo desde cero, pedile a la IA un primer borrador usando la ficha del cliente.

La persona siempre controla

IA: borrador → Vos: revisás → Enviás

✓ **Regla práctica: empezá por lo repetitivo, claro, de bajo riesgo y fácil de revisar.**

La IA ayuda; la persona responde

Antes de usar una respuesta, aplicá estos cuatro controles.

Revisá antes de usar

Nunca envíes ni archives un resultado sin leerlo y validarlo.

Protegé la información

No ingreses contraseñas, datos personales ni documentos sensibles.

Verificá los datos

Confirmá precios, fechas, cifras y normas en la fuente real.

Mantené la responsabilidad

La decisión final y la respuesta frente al cliente siguen siendo tuyas.

Regla de oro

Si dudás de un dato, no lo uses hasta confirmarlo manualmente.

EN LA PRÁCTICA

La IA prepara el borrador. Vos decidís.

Usala para ahorrar tiempo, no para delegar el criterio profesional.

Si una respuesta es “no”, frená y corregí antes de seguir.

Un prompt: una instrucción con contexto

Si la instrucción es vaga, la respuesta es genérica. Por ejemplo, si solo pedís:

Pedido vago

“Escribime un mail para un cliente”

Resultado: un mail genérico, que le sirve a cualquiera y a nadie.

Lo que la IA no sabe y vos sí

- **¿Quién es el cliente?** — Nuevo o de hace años
- **¿Cuál es el motivo?** — Seguimiento de presupuesto
- **¿Qué tono uso?** — Formal o cercano
- **¿Qué extensión?** — Tres líneas o una página

La calidad de la respuesta depende de la calidad de tu pedido

Una fórmula simple para pedir mejor

Combiná estas cinco partes y la IA te va a dar respuestas más claras, precisas y útiles.



PEDIDO VAGO

"Escribime un mail para un cliente"

PEDIDO MEJORADO

"Enviamos hace 10 días una propuesta para calibrar 12 manómetros y no respondieron. Redactá un respondieron. Redactá un correo cordial de seguimiento, máximo 90 palabras, sin inventar inventar descuentos y cerrando con una llamada breve."

Revisar · Mejorar · Aplicar

Revisar

Siempre revisamos y validamos antes de usar el resultado.

EJEMPLO DE USO

Antes de enviar un mail, preguntale a la IA: "¿Qué supuestos hiciste que debería verificar?" y confirmá nombres, fechas y cifras.

Mejorar

La IA necesita contexto. Usamos la fórmula Contexto + Tarea + Formato + Cuidados.

EJEMPLO DE USO

De "Escribime un mail para un cliente" a "Redactá un correo cordial de seguimiento, máx. 90 palabras, sin inventar descuentos".

Aplicar

Empezamos por tareas repetitivas y de bajo riesgo.

EJEMPLO DE USO

Clasificar correos de clientes por motivo de consulta, o convertir las notas de una reunión en tareas con responsable.

IA aplicada a ventas y comunicación



Preparar, adaptar y revisar

Preparar conversaciones comerciales y comunicar con relevancia relevancia técnica.

La IA acompaña el ciclo comercial

01 Mercado

Identificar y segmentar potenciales clientes.

Perplexity

EJEMPLO DE PROMPT

Listá 15 empresas de logística de +100 empleados en Argentina que anunciaron inversiones este año. Segmentalas por tamaño y región, con fuentes.

RESULTADO

Lista segmentada con fuentes.

02 Preparación

Estudiar al cliente y guiar la conversación.

Gemini

EJEMPLO DE PROMPT

Revisá mis mails y archivos con Distribuidora Norte: qué se habló, qué quedó pendiente y 5 preguntas para la reunión.

RESULTADO

Ficha de cuenta lista para la reunión.

03 Conversación

Responder objeciones y practicar el discurso.

ChatGPT · modo voz

EJEMPLO DE PROMPT

Hacé de gerente de compras escéptico y ponele objeciones de precio y plazos a mi propuesta. Al final, dame feedback.

RESULTADO

Role-play para ensayar en vivo.

04 Seguimiento

Redactar minutas, propuestas y correos.

Claude

EJEMPLO DE PROMPT

Con estas notas de la reunión, redactá la minuta con acuerdos y responsables, y un correo de seguimiento cordial.

RESULTADO

Minuta y mail listos para enviar.

05 Comunicación

Adaptar contenido técnico a redes y canales.

Copilot

EJEMPLO DE PROMPT

Tomá esta ficha técnica de Word y armá un post de LinkedIn, un mensaje de WhatsApp y 3 diapositivas resumen.

RESULTADO

Un mismo contenido, tres canales.

Manus (agente autónomo) puede sumarse a Mercado o Seguimiento: arma bases de leads y propuestas completas.

01 Antes de contactar: ordenar el mercado

PASO 1 DEL CICLO COMERCIAL · MERCADO · IA para identificar y segmentar clientes

SEGMENTO	NECESIDAD PRINCIPAL	QUIÉN DECIDE	CANAL SUGERIDO
Alimenticio	Cumplir con normas de inocuidad y auditorías externas. *Argumento: cumplimiento y materiales aptos para uso alimentario.*	Gerente de Calidad / Planta	LinkedIn + Mail técnico
Farmacéutico	Precisión extrema y trazabilidad absoluta de certificados. *Argumento: certificados trazables y documentación lista para auditar.*	Director Técnico / Mantenimiento	Visita técnica + Catálogo
Petroquímico	Seguridad operativa y prevención de paradas no programadas. *Argumento: confiabilidad y menos paradas no programadas.*	Jefe de Mantenimiento / Compras	Llamada directa + Seguimiento

EJERCICIO EN VIVO

5 minutos · hagámoslo juntos

1. Elegí tu sector o un producto que vendas.
2. Pegá el prompt en Perplexity (o Claude) y ejecutalo.
3. Compará el resultado con tu experiencia y corregí.

PROMPT PARA PEGAR

Soy proveedor de [tu producto]. Armame una tabla con 3 sectores industriales de Argentina (por ejemplo alimenticio, farmacéutico y petroquímico) con: necesidad principal, quién decide la compra, canal de contacto sugerido y un argumento clave para cada uno. Citá las fuentes.

Aviso: estos resultados son hipótesis de trabajo. Validalos siempre con tu experiencia real.

02

Llegar preparado cambia la conversación

PASO 2 DEL CICLO COMERCIAL · PREPARACIÓN

Usá la IA para anticipar necesidades y diseñar una guía de preguntas que ponga el foco en el cliente.

Entender el dolor del sector
La IA resume qué le preocupa al sector: normas, costos, paradas.

Sugerir preguntas de diagnóstico
De generales a específicas, para que hable el cliente y no vos.

Identificar información faltante
Qué investigar antes de la reunión: planta, equipos y proveedores actuales.

PROMPT PARA PROBAR

"Tengo una reunión con el responsable de mantenimiento de una planta farmacéutica que evalúa renovar equipos de medición. Prepará 6 preguntas de descubrimiento, de generales a específicas, y una lista de información que debería investigar antes. Tono profesional consultivo."

EJERCICIO EN VIVO
5 minutos · hagámoslo juntos

1. Cambiá el sector y el cargo por los de tu cliente.
2. Pegá el prompt en ChatGPT o Gemini y ejecutalo.
3. Elegí las 3 mejores preguntas y sumá una propia.

ASÍ SE ORDENAN LAS 6 PREGUNTAS · de generales a específicas

1 **Contexto**
¿Cómo está hoy la planta y qué equipos de medición usan?

2 **Problema**
¿Qué les complica más en las auditorías o calibraciones?

3 **Impacto**
¿Qué pasa si un equipo falla y se frena la producción?

Aviso: la IA sugiere, vos conocés al cliente. Ajustá las preguntas con tu experiencia real antes de la reunión.

03 Responder una objeción sin improvisar

PASO 3 DEL CICLO COMERCIAL · CONVERSACIÓN

LA OBJECIÓN DEL CLIENTE

"Es muy caro. Con el proveedor actual pagamos menos."

3 pasos para responder

1. EXPLORAR

Hacer una pregunta para entender qué hay detrás de la objeción de precio.

EJEMPLO

"¿Qué otros factores, además del costo, son críticos para esta decisión?"

2. VALOR

Enfatizar el retorno o el ahorro a largo plazo (ej. evitar paradas de planta).

EJEMPLO

"El costo de una calibración fuera de norma es mayor que el del servicio."

3. ALTERNATIVA

Proponer ajustar el alcance o los plazos para acercar posturas.

EJEMPLO

"Podemos comenzar con los equipos críticos y planificar el resto."

EJERCICIO EN VIVO

5 minutos · role-play con un voluntario

1. Activá el modo de voz de ChatGPT.
2. Pegá el prompt y respondé la objeción en voz alta.
3. Pedí feedback y repetí con otra objeción (plazos).

PROMPT PARA PEGAR

Hacé de gerente de compras de una planta farmacéutica. Voy a presentarte mi propuesta y vos respondés "es muy caro". Yo contesto con tres pasos: explorar, valor y alternativa. Después de cada intercambio, dame feedback breve sobre mi respuesta.

Aviso: la IA simula al cliente, pero el cliente real puede reaccionar distinto. Practicá varias veces y adaptá las frases a tu estilo.

04 Seguimiento: borrador, revisión, envío

PASO 4 DEL CICLO COMERCIAL · SEGUIMIENTO

1. BORRADOR — HACE LA IA

La IA genera la base del mail o propuesta a partir de tus notas.

TU APORTE

Notas sueltas de la reunión: la IA las ordena en minuta y correo.

2. REVISIÓN — VOS VALIDÁS

Vos validás nombres, fechas, tono y adecuación al cliente.

CHECKLIST

Nombres · fechas · montos · tono · adecuación al cliente.

3. ENVÍO — VOS ENVIÁS

Envío manual o programado, con tu toque personal.

RECOMENDACIÓN

Programá el horario y sumá una línea personal antes de enviar.

Antes de enviar, preguntale a la IA: *"¿Qué supuestos hiciste en este correo que debería verificar?"*

EJERCICIO EN VIVO

5 minutos · de notas sueltas a correo listo

1. Copiá las notas de ejemplo (o usá una reunión real).
2. Pegá las notas y el prompt en Claude.
3. Revisá nombres, fechas y tono, y corregí antes de enviar.

NOTAS DE EJEMPLO

- Reunión con Distribuidora Norte, 14/11
- Piden cotizar calibración de 12 equipos
- Quieren la propuesta antes de fin de mes
- Contacto: Laura, Mantenimiento
- Preocupación: no frenar la producción

PROMPT PARA PEGAR

Con estas notas de la reunión, redactá una minuta con acuerdos y responsables, y un correo de seguimiento cordial y profesional. Al final, listá los supuestos que hiciste y que debería verificar.

Aviso: nunca envíes un texto de la IA sin leerlo completo. El mensaje lo firmás vos, y la responsabilidad también.

05

Un contenido, distintos públicos y canales

PASO 5 DEL CICLO COMERCIAL · COMUNICACIÓN

ENTRADA TÉCNICA / FICHA

"La calibración periódica de manómetros digitales asegura una precisión de ±0.1% FS, cumpliendo con la norma ISO 17025 y evitando desviaciones en el proceso de envasado."

IA

ADAPTACIÓN PARA LINKEDIN

"¿Tu planta está lista para la próxima auditoría?
Una desviación de 0.1% en tus manómetros puede parecer poco, hasta que detiene tu línea de envasado. Mantené la precisión y la trazabilidad hoy."

TAMBIÉN PODÉS ADAPTARLO A OTROS CANALES

WhatsApp · mensaje corto

"Hola Laura, ¿cómo andás? Te paso cómo evitar desvíos de 0.1% en tus manómetros antes de la auditoría. ¿Lo vemos esta semana?"

Mail técnico · Gerente de Calidad

"Asunto: trazabilidad ISO 17025 en manómetros de envasado. Adjunto la ficha con la precisión de ±0.1% FS y el plan de calibración."

Tip **Pedile a la IA que "baje a tierra" el lenguaje técnico sin perder la precisión.**

EJERCICIO EN VIVO

5 minutos · una ficha, tres canales

1. Abrí una ficha técnica en Word (o pegá la de ejemplo).
2. Pedile a Copilot las tres versiones con el prompt.
3. Verificá que cifras y normas no hayan cambiado.

PROMPT PARA PEGAR

Tomá esta ficha técnica y generá tres versiones: un post de LinkedIn, un mensaje corto de WhatsApp y un mail técnico para el gerente de Calidad. Mantené las cifras y la norma exactas. Tono cercano pero profesional.

Aviso: simplificar no es cambiar los datos. Chequeá que cifras, normas y compromisos sigan exactos en cada versión.

03 Practicar antes de la conversación real

PASO 3 DEL CICLO COMERCIAL · CONVERSACIÓN · PRÁCTICA

EJERCICIO EN VIVO

5 minutos · en parejas o con un voluntario · tu rol: vendedor

V VOS · EL VENDEDOR

"Quiero practicar una llamada de venta. Vos hacé de jefe de compras escéptico y yo soy el vendedor. Poné objeciones reales y al final dame feedback."

IA · JEFE DE COMPRAS ESCÉPTICO IA

"Entendido. Soy el jefe de compras de una planta alimenticia, tengo poco tiempo y ya tengo un proveedor de calibración. ¿Qué te hace pensar que debería escucharte?"

Tu turno: respondé en voz alta o por escrito...

POR TEXTO

Ideal para ensayar frases, estructura y argumentos con calma.

MODO DE VOZ

Simula una llamada real: ritmo, silencios y presión de tiempo.

SUBÍ LA DIFICULTAD

"Ahora sé más duro y cortame a los 30 segundos."

Tip **Usá la IA como tu "sparring" comercial. Podés practicar por texto o usar el modo de voz para simular una llamada real.**

Aviso: practicá con objeciones reales de tus clientes. La IA entrena, pero no reemplaza la conversación real.

Preparar, adaptar, revisar

CIERRE · LA IA EN VENTAS Y COMUNICACIÓN

Preparar

Llegar a cada conversación comercial con preguntas de diagnóstico y objetivos claros.

PASOS 01 · 02 · 03

Adaptar

Bajar a tierra el lenguaje técnico y personalizar cada contacto según el cliente y el canal.

PASOS 04 · 05

Revisar

Mantener siempre el criterio profesional, validando cada afirmación y dato técnico.

EN TODOS LOS PASOS

La persona mantiene el control

REVISAR, EN DETALLE

Veracidad: ¿Confirmaste nombres, fechas y cifras técnicas?
Contrastá con la ficha técnica o tu CRM.

Adecuación: ¿El tono es el correcto para este cliente?
Ajustá formalidad y vocabulario al cargo y al canal.

Privacidad: ¿Eliminaste datos confidenciales del prompt?
Reemplazá nombres y datos sensibles por [marcadores].

Relación: ¿El mensaje suena a vos o a una máquina genérica?
Sumá un detalle propio: algo que se dijo en la reunión.

EJERCICIO DE CIERRE · 2 MIN

Tomá el correo o post que generaste hoy y pasalo por los 4 filtros. ¿Cuál falló primero?

La IA acelera el trabajo. El criterio, la decisión y la relación con el cliente siguen siendo tuyos.

IA aplicada a administración y automatización



Resumir

Organizar

Diseñar

Revisar

De una tarea a un flujo más simple

Cuatro pasos para empezar sin complicarte



01

Resumir

Convertí notas y correos en decisiones y tareas claras.

ChatGPT EJEMPLO

"Resumí estas notas en 3 decisiones y 5 tareas con responsable."



02

Organizar

Extraé y ordená datos sin inventar información.

Copilot EJEMPLO

"Pasá estos correos a una tabla: cliente, pedido y fecha. Si falta algo, dejalo vacío."



03

Diseñar

Dibujá el proceso con ayuda de la IA antes de automatizarlo.

Claude EJEMPLO

"Dibujame el proceso de cotización en pasos, con responsables y decisiones."

Manus

Después, que lo ejecute.



04

Revisar

Aplicá controles de seguridad y validación humana.

Perplexity EJEMPLO

"Verificá estas cifras y citá la fuente de cada una."

Elegir una buena tarea piloto

Si cumple las cuatro condiciones, es una buena candidata

R

Repetitiva

La hacés seguido y te quita mucho tiempo operativo.

ChatGPT EJEMPLO

"Con estas notas, armá el correo de seguimiento con nuestra estructura de siempre."

B

Bajo riesgo

Si hay un error, el impacto es controlable y fácil de arreglar.

Copilot EJEMPLO

"Resumí esta reunión interna en 5 puntos y marcá las tareas."

L

Lógica clara

Tiene reglas que podés explicar con facilidad.

Claude EJEMPLO

Manus *Después, que lo repita cada semana.*

"Clasificá estos mails en urgente, precio o técnica según estas reglas."

V

Verificable

Podés darte cuenta rápido si el resultado es correcto.

Perplexity EJEMPLO

"Listá 10 empresas del sector con su web y la fuente de cada dato."

De notas desordenadas a acciones claras

Pegás el texto en tu asistente de IA y obtenés una tabla lista para trabajar.

NOTAS RÁPIDAS DE REUNIÓN

*"**Laura dice que va a enviar el presupuesto el jueves.** Vimos los manómetros de la planta sur. **Queda ver si hay stock del modelo B.** **Reunión con mantenimiento la semana que viene."***

● Resaltado = acción ● Gris = solo contexto

IA

ACCIONES EXTRAÍDAS POR IA

Tarea	Responsable	Fecha
Enviar presupuesto al cliente	Laura	Jueves
Consultar stock del Modelo B	No especificado	Pendiente
Agendar reunión con Mantenimiento	No especificado	Semana próxima

REGLA *"Si el dato no está, escribí 'No especificado'. No inventes."*

Probalo en: ChatGPT · Gemini · Perplexity · Copilot · Manus

Explorar datos sin adivinar resultados

Mes	Cliente	Producto	Monto
Mayo	Planta Alfa	Calibración	$1.200
Junio	Servicios Beta	Manómetro D1	$850
Junio	Planta Alfa	Calibración	$400

Datos ficticios de ejemplo

TRES PREGUNTAS ÚTILES

1. **¿Cuánto vendí por mes?**
   Sumar montos agrupados por mes
2. **¿Qué cliente pesa más?**
   Sumar por cliente y comparar
3. **¿Qué producto se repite?**
   Contar operaciones por producto

PROMPT

"A partir de esta tabla de ventas, sugerí tres preguntas útiles de análisis y explicá qué cálculo harías para responder cada una. No inventes los resultados finales."

Verificá siempre los cálculos críticos en tu planilla real.

Antes de automatizar, dibujá el proceso

Ejemplo: responder la consulta de un cliente nuevo



El control humano siempre va antes de la acción.

Qué herramientas probar primero

PARA EMPEZAR · BASE

ChatGPT / Gemini

Tu asistente principal de texto y datos.

Google Sheets / Excel

Para guardar y organizar la información extraída.

PARA ESCALAR · EXTENSIÓN

NotebookLM

Para “charlar” con tus propios documentos técnicos.

Make / Zapier

Para conectar aplicaciones automáticamente (avanzado).

Sumá la columna derecha recién cuando el proceso ya funcione a mano.

Datos y revisión: controles antes de usar

Cuatro preguntas para hacerte antes de usar lo que genera la IA

Evitá | Mejor



Privacidad

¿Eliminaste datos personales o financieros sensibles del prompt?

- ✗ Marta Gómez, DNI 12.345.678, debe $2.400
- ✓ [Cliente A], con un saldo pendiente



Propiedad

¿Tenés autorización para subir esos documentos técnicos?

- ✗ Subir el manual confidencial de un proveedor
- ✓ Documentos propios, públicos o autorizados



Veracidad

¿Confirmaste los cálculos o fechas antes de guardarlos?

- ✗ Copiar el total que dice la IA sin revisar
- ✓ Recalcular en planilla: $850 + $400 = $1.250



Aprobación

¿Una persona validó el borrador final antes del envío?

- ✗ Enviar el borrador de la IA directo al cliente
- ✓ Una persona revisa datos y tono, y luego envía

Si una respuesta es “no”, frená y corregí antes de seguir.

Tu primera prueba de 15 minutos

0–5 min

Elegir y preparar

Elegí una tarea administrativa pequeña y usá datos ficticios.

5–10 min

Ejecutar

Armá el prompt con la fórmula y probalo en tu IA favorita.

10–15 min

Evaluar

Compará con tu proceso manual: ¿ahorraste tiempo? ¿Qué riesgos ves?

FÓRMULA DEL PROMPT

Contexto + **Tarea** + **Formato** + **Cuidados**